



Monika Breitinger bietet Interessierten am 2. März ein Seminar zur Körpersprache im Landratsamt an. Fotos: privat

## Körpersprache-Seminar:

# „Man kann nicht nicht kommunizieren“

**F**ür Verkaufsgespräche, Verhandlungen und Bewerbungsgespräche gilt: „Nicht was wir sagen, sondern wie wir uns verhalten ist der Turbo zum Erfolg“, sagt Monika Breitinger, Coach für Körpersprache und Persönlichkeitsentwicklung. Ihre Vorträge zum Thema Körpersprache in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung des Landkreises waren im letzten Jahr mit mehr als 250 Teilnehmern komplett ausgebucht. Deshalb bietet die Betriebswirtin und Expertin für psychologisch-positives Management am Freitag, 2. März, im Seminarraum im Landratsamt in Neustadt einen ganztägigen Workshop zu diesem Thema an. „Die einen vertreiben Produkte – die anderen vertreiben Menschen“ so der Titel des Seminars, bei dem es um Körpersprache und Menschenkenntnis in Alltag und Beruf geht. Die WiB sprach mit der Trainerin aus Emskirchen.

*Frau Breitinger, wir haben uns gerade begrüßt. Was sagt Ihnen meine Körpersprache?*

**Monika Breitinger:** Ihr Händedruck verrät mir zum Beispiel, dass Sie die Fäden gerne in der Hand halten.

*Warum ist die richtige Interpretation der Körpersignale meines Gesprächspartners in Beruf wie auch im Alltag aus Ihrer Sicht so wichtig?*

**Monika Breitinger:** Emotionen bestimmen unser Tun. Um erfolgreiche Beziehungen aufzubauen, ist meine Wirkung auf andere wichtig, aber ich muss auch mein Gegenüber verstehen – das macht zu 80 Prozent den Erfolg aus. Leider wird dies in den meisten Verkaufsschulungen nicht berücksichtigt und stattdessen viel zu viel Wert auf Inhalt und „harte Fakten“ gelegt. Nehmen wir Verkaufsgespräche als Beispiel: Warum greift der eine Kunde gleich zu – am anderen beißt man sich die Zähne aus? Um das zu verstehen muss der Verkäufer die Signale, die der

Kunde aussendet, richtig interpretieren. Doch auch in Verhandlungs- oder Bewerbungsgesprächen ist es entscheidend, das Gegenüber durch die „Menschenbrille“ zu betrachten.

*Auf was achten Sie dabei?*

**Monika Breitinger:** Es gibt ungefähr 100 wichtige Körpersignale. Schon die Kommunikationstheoretiker sagen: Man kann nicht „nicht kommunizieren“. Ein Negativbeispiel nonverbaler Kommunikation bot uns übrigens Bundespräsident Christian Wulff in dem Interview, in dem er zu den Vorwürfen gegen ihn Stellung bezog. Trotz ruhiger Stimme drückten seine gefalteten Hände mit abgespreizten Fingern, die sogenannte Igelhaltung, eine innere Abwehrhaltung aus. Oft blickte er an den Journalisten vorbei und zeigte damit Unsicherheit. Seine Körpersignale trugen nicht dazu bei, dass er überzeugend wirkte.

*Was haben Sie in dem Seminar am 2. März mit den Teilnehmern vor?*

**Monika Breitinger:** Das Seminar wird sehr interaktiv und humorvoll werden. Eine Zielsetzung ist es, den Persönlichkeitstyp des Gegenübers zu erfassen, aber auch die eigene Ausstrahlung zu optimieren. Ich werde den Teilnehmern viele Einsichten und Aha-Erlebnisse vermitteln, was zum Beispiel das Stehen oder die Sitzhaltung aussagen, was man im Gesicht lesen oder auch woran man eine Lüge erkennen kann.

*Nämlich?*

**Monika Breitinger:** Vermeidung von Augenkontakt, zupfen an Ohr oder der Nase oder das Wegwischen von imaginären Fusseln sind zum Beispiel Indizien.

*Welchen Nutzen hat man von diesem Seminar?*

**Monika Breitinger:** Man kann sein Gegenüber besser einschätzen und hat gerade beim Erstkontakt eine wertvolle

Orientierungshilfe, wie mein Kunde oder Gesprächspartner behandelt werden will. Das schöne ist, diese Fähigkeiten sind erlernbar und können sofort umgesetzt werden.

*Sie arbeiten gerade an einem anderen Projekt, das Ihnen am Herzen liegt und das sie „Spätgründer“ nennen. Was steckt dahinter?*

**Monika Breitinger:** Die demografische Entwicklung zeigt: Die Bevölkerung schrumpft, wir werden immer älter. Deshalb stellt sich die Frage nach einem sinnhaften Tun im fortgeschrittenen Alter, um den Lebensstandard zu sichern. Das wird Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen haben. Derzeit sind Firmengründer zwischen 25 und 45 Jahren alt, Studien zeigen, das wird sich nach oben verschieben. Doch die „Spätgründer“, wie ich sie nenne, haben andere Problemfelder. So stehen ältere Unternehmensgründer vor größeren Hürden bei der Finanzierung, dem Marketing und der Kundengewinnung. Umfragen haben ergeben, sie fühlen sich existenzieller bedroht, haben ein stärkeres Sicherheitsbedürfnis und daher größere Angst vor dem Scheitern, obwohl viel Potenzial vorhanden ist. All das möchte ich mit einem Team von vier Leuten in einem Coachingpaket berücksichtigen. Derzeit stelle ich das Projekt verschiedenen Anlaufstellen, so zum Beispiel bei der IHK, vor und plane Vorträge und Seminare dazu. Ein genauer Termin steht noch nicht fest, ich plane zu diesem Thema eine Informationsveranstaltung in der Region. Unsere Homepage ist bereits vorhanden, auf der man sich dazu informieren kann: [www.spätgründer.de](http://www.spätgründer.de).

*Nähere Seminarinformationen und Anmeldungen für das Körpersprache-Seminar am 2. März im Landratsamt Neustadt bei Monika Breitinger unter [www.monika-breitinger.de](http://www.monika-breitinger.de) oder unter der Telefonnummer 09104/49 17 38.*

Interview: Nicole Gunkel